

## **Партнерството меѓу FinTech и банките – додадена вредност или нарушен "комфор" за банкарскиот сектор**

Во центарот на вниманието кај банките од Централна и Југоисточна Европа конечно се наметна прашањето за влијанието на финансиските иновации поттикнати од финтек компаниите, што резултираше со дискусии на 7-мата средба на гувернерите од регионот. Неминовен е фактот дека подобрите и поконкурентни финансиски услуги прават притисок врз банките како традиционални финансиски институции да нудат иновации за своите клиенти. Кај развиените економии ова е стигнато до чекор на склучување “партнерство” меѓу финтек-провајдерите со традиционалните финансиски институции.

Како изгледа ова “партнерство”?

Ако го земеме Ел Салвадор, кај нив т.н. МоМо е издавач на е-пари и давател на услуги за плаќање (со повеќе од 180.000 корисници и 400 агенти) кој од 2015 година соработува со државната банка за развој на земјоделството (Agricultural Development Bank). Клиентите на банката ги користат агентите на МоМо за вршење на трансакции, вклучувајќи депозити и онлајн плаќања. Оваа успешна соработка ја надградија во август 2018 објавувајќи дека паричните трансфери сега можат да се извршуваат преку е-паричник.

Сличен пример е и Хондурас, чиј Tigo Money е издавач на е-пари со кој управува мобилниот оператор Тиго. Во мај 2018 година Tigo Money и банката BanPais објавија партнерство кое им овозможува на клиентите да ги поврзат нивните BanPais банкарски сметки со нивните е-паричници на Tigo Money. Клиентите можат да пристапуваат до нивните банкарски сметки преку мобилен телефон и да префрлуваат средства од нивните сметки во нивните е-паричници за да извршат трансакции и да прават повлекувања од агентите на Tigo.

Во Камерун пак, постојат два водечки провајдери (MTN и Orange) на мобилни пари каде според прописи издавачите на е-пари треба да се здружат со банките. Имено, пред три години Orange лансираше дури и Visa дебитна картичка која овозможува клиентите да купуваат и да ги повлекуваат средства од нивните мобилни парични сметки преку банкомат. Несомнено, ова “партнерство” ги продлабочува односите и проширува услугите нудејќи корист и за клиентите и за давателите на услуги.

Актуелниот фокус на развиените земји каде не само банките туку и владата ја користат за што помасовно користење на дигиталните финансиски услуги, а со тоа и финансиска

инклузивност, е креирање соодветна регулатива за агентите што се клучен фактор да го катализираат растот во дигиталните финансиски услуги, од една страна, и подобрување на супервизијата, од друга.

Кога станува збор за супервизорскиот капацитет за финансиска инклузија и дигитални финансиски услуги, Јордан, Перу, Руанда, Русија и Јужна Африка се земји кои имаат вклучено техничка експертиза за супервизија на небанкарски финансиски институции како и нудење обука за регулаторите. Други земји кои се приклучуваат со се поголем интензитет се Филипините, Танзанија, па и Бразил кој пак ја користи блокчејн технологијата на Јордан, Перу, Русија, Руанда и Јужна Африка за електронска супервизија. Панама е интересен пример што го усвои XRBL, кој претставува отворен меѓународен стандард за дигитално деловно известување, за размена на финансиски и нефинансиски информации.

Иако засега поголем е бројот на земји кои не користат технологии за дигитална супервизија, појасно е од се е дека финансиските технологии ќе ги развиваат пазарите, а со тоа ќе станат и покомплексни. Ова ги наметнува алатките за ефикасно нагледување да станат императив за регулаторите, бидејќи иако пазарот за провајдерите кои не се регулирани како финансиски институции а нудат финансиски услуги, апсолутно ќе влијае на финансискиот систем претставувајќи ризик за стабилноста и интегритетот.

Прашањето за посреднишвото кое всушност ги вклучува погоре споменатите агенти, е исто така нов проблем во светот на дигиталните финансии поради неколку причини... Кај дигиталните финансии, овој проблем постои поради целите за максимизација на профитот на DFS провајдери (digital finance service - дигитални финансиски услуги) и целите за максимизација на благосостојбата на корисниците на DFS. На страната на понудата, приватното и јавното партнерство во обезбедувањето на дигиталните финансии може да одиграат важна улога за дигитализација на економијата на една земја. Се разбира, приватното партнерство е придвижено од иницијативите за максимизација на профитот, додека јавното партнерство од идејата за максимизација на благосостојбата, што исто така предизвикува зголемување на посредничките проблеми. DFS провајдерите може да го искористат своето дискреционо право да ги следат стратегиите кои нив ги збогатуваат за сметка на корисниците на дигиталните финансии преку нивниот избор за максимално профитни дигитални финансиски услуги, отколу DFS кои треба да ја максимизираат благосостојбата. DFS провајдерите може да создадат огромни профити зголемувајќи го нивниот приход за услугите кои

тие ги даваат. На пример, банките, не-банкарските финансиски институции и Fintech фирмите се водечки во притисокот што го креираат за дигитална финансиска инклузија во обид да стигнат до милијарди нови клиенти преку понуда на дигитални финансиски услуги на самиот мобилен (или дигитален уред) на исклучената и неопслужена популација, се разбира во замена за одреден финансиски надоместок.

Земјите лидери во оваа област покажуваат дека проблемите со посредништво може да се намалат ако корисниците на дигиталните финансии се вклучени во процесот на одлучување од аспект на тоа какви дигитални финансиски услуги тие сакаат, односно не сакаат. Тогаш јасно е дека конфликтот на интерес ќе се помести од “Профит-максимизирачките дигитални провајдери vs. Корисниците на дигитални финансии “трагачи” по благосостоја” кон “Конкуренција меѓу дигиталните финансиски провајдери” што подразбира колективен обид за максимизација на благосостојбата на корисниците по минимум трошоци. Откако конфликтот на интерес успешно е поместен кон “конкуренцијата меѓу давателите на финансиски услуги”, топ менаџментот (кај секој од нив) ќе мора да превзема активности кои ќе создаваат подобра вредност за корисниците на DFS.

Партнерството меѓу финтек компаниите и банките е веќе имплементирана формула која носи плодови, но не смееме да го изоставиме фактот дека сите развиени земји во своите платформи покрај поврзувањето на банките, платформите ги реализираат со директно учество на е-Влада и концептот на интероперабилност. Не е ново и дека централните банки во неколку земји презедоа важни чекори за отворање на националните платните системи, обезбедувајќи им на старите и новите, големите и малите играчи да имаат пристап и да пренесуваат средства преку платформи....Овие новитети колку и да изгледаат далечни, сепак стигнуваат во Централна и Југоисточна Европа и ова де факто “ги буди” централните банки, по однос на нивниот досегашен “комодитет” како и деловните банки. Истите тие, нема да го изостават ниту релевантното учество на Владата, од една страна, но и се позастапените финтек компании од друга, кои се пример за успешен бизнис, за кои верувам ќе станат бизнис алтернатива и овде....Останува да бидеме сведоци на капацитетот на нашата земја и регионот....подетално во некој следен текст....А дали ќе се остварува профитот кој се посакува, тоа секако зависи од способноста и желбата за решавање на проблемите поради растот на конкуренцијата во сферата на финансиите, бидејќи “иднината” на

парите е поттикот кој го движи човештвото низ финансиската еволуција и со право нарекувајќи го 21-век - мултиполарен свет.

Д-р Татјана Бошков